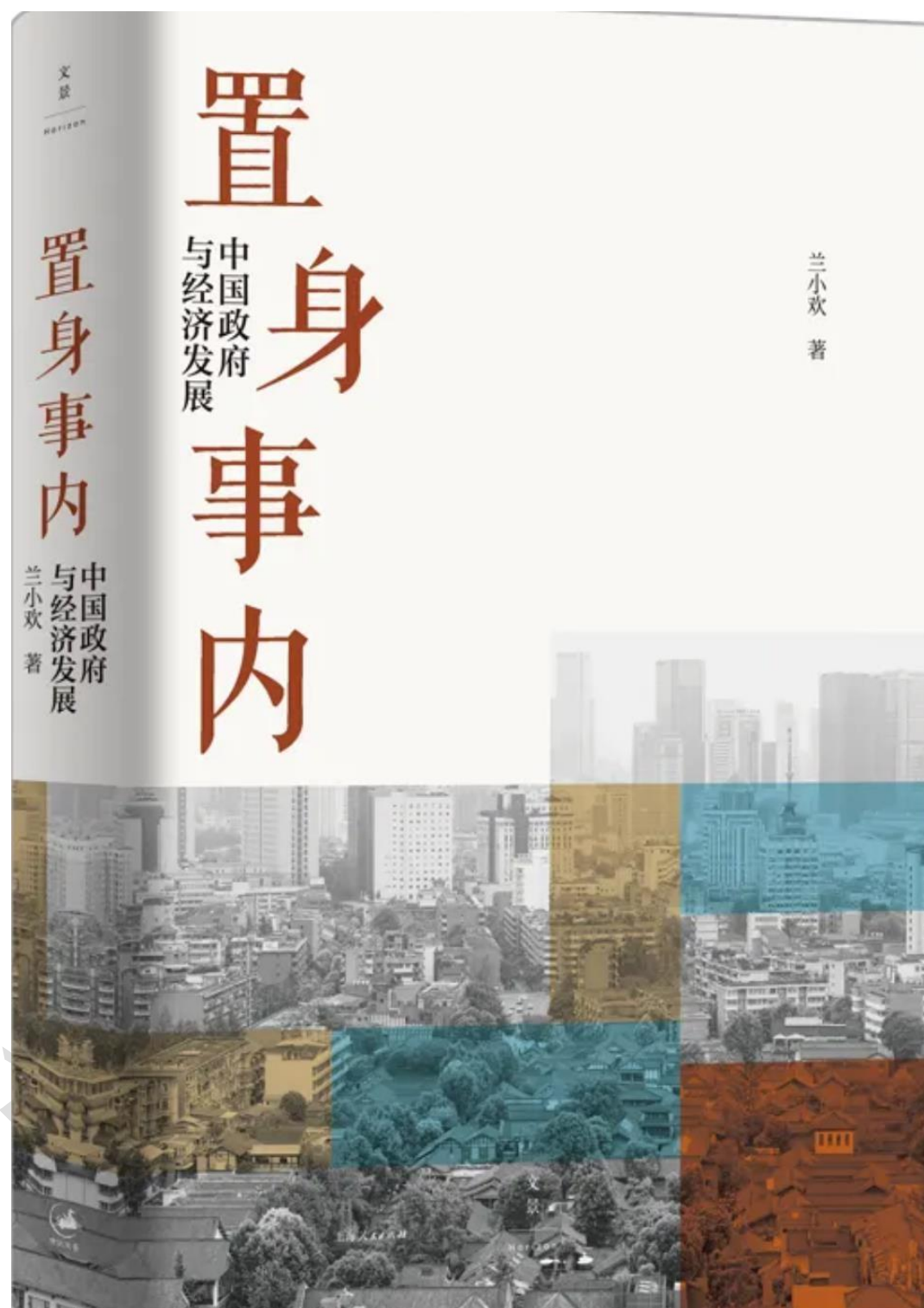




【1】置身事内 1：地方是如何发展经济的？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们来讲一本，最近比较火的书，叫做置身事内，作者是兰小欢复旦大学经济学院副教授，在美国弗吉尼亚大学留过学，并且读到了经济学博士，所以也是一个中西兼顾的学者，他这本书主要阐述了经济现状，以及思考了未来的发展，我们该如何处理同全世界的关系，包括了很多大家都非常关心的财税，土地，债务，城市失衡，贸易失衡等问题。当然这本书现在为止也是褒贬不一，有的说指出了问题所在，而且讲的很接地气。但有人说，分析问题比较浅，没有看到更深层次的本质。其实对一本书来说，有这两种评价很正常，因为读者的水平层次不同，所以要求也不一样。那么我们来讲讲这本书，而已帮他补充一些有用的观点和案例。

这本书分为微观和宏观部两个部分，我们先看看微观，主要先讲讲地方上的事，如果在美国，加州单拿出来，是全球第六大经济体，他也占了美国 GDP 总量的 15%，加利福尼亚是经济最强的一个州，在我们国家也一样，广东和江苏，单拿出来也是世界第 13 和第 14 的经济体，超过了西班牙和澳大利亚。大家老是拿河南还是荷兰开玩笑，但其实他们的经济体量也很相似。湖北已经接近瑞士。但是中国实在是太大了，所以差距也是巨大的，北京的人均 GDP 是甘肃的 5 倍，广东 GDP 总量是西藏的 62 倍，所以这种地区差异，我们要比美国大的多，美国纽约州的人均 GDP 也只是最穷的密西西比州的 2.3 倍。

差异越大，管理难度也就越大。我们采取的是 5 级政府管理体系，中

央，省，市，区县和乡镇，但这里面也有不同，比如省会城市，他也是地级市，但是地位会高很多。领导也是副省级干部，这些年我们也不断的进行改革，比如撤掉一些县，设成市，甚至还在 1988 年设立了海南省，1997 年设重庆为直辖市。这都是把这个地区，提成了省级单位。那么在资源调配上，以及权力上，肯定就完全不同。

在这些行政区域当中，还会设很多的管理部门，比如财政，工商，税务，发改委等等，都是经济部门，统一会由一个分管经济的干部管理，一般分管经济的领导，级别都比较高，不是常务副省长，就是常务副市长。属于省委和市委成员。

在日常的经济当中，有些管理会产生外部性，啥意思，就是你的政策可能会影响别人。比如一个地方，如果建学校，如果只招本地学生，那么市里就可以做决定，但是如果全省招生，你就可能影响别的地区，所以就必须由省里来协调。工厂也是如此，如果你污染的范围，涉及其他城市，那么也得到省里去协调，甚至跨省的话，还得上报中央。所以有的时候，地方并不能完全做主。比如北京你要全面发展经济，就会对河北和天津造成虹吸效应，那么就要求北京必须停下来，疏解经济功能。

很多因素其实都在影响着各个地区的发展，以及公共服务的效果，首先就是人口密度，我们国家东西差距很大，西边 57% 的国土面积，只住了 6% 的人口，所以很简单的道理，人多的地方，成本更低，税收收入更多。人少的地方，发展经济就很艰难。

其次，地理条件不同，靠着大海和长江，就运输交通方便，发展比较

便利，而在深山当中，或者内陆城市则发展艰难。

第三，语言文化差异。有些地区比较闭塞，根本就是语言不通，也影响了行政区域划分。即便同属于一个行政区域，语言不同，也会天然的分开，比如苏南和苏北，都算江苏省，但是却有着明显的区隔。

在一些行政交界处，其实会形成一个特殊的现象，叫做三不管，贫困发生率远比省市的核心区域高出很多，也就是说，越是一个行政区域的边界范围，越可能得不到公共服务的支持。这有主观的因素，也有客观的因素，比如也确实有很多山区，在省与省的交界处上。山西和河北隔着太行山，江西和福建隔着武夷山，湖北，河南，安徽隔着大别山，这些地区原来都是闹革命的地方，当时的红军也充分利用了这些三不管地带，实现大范围穿插，犹如庖丁解牛。所以边界效应无解，他永远会存在下去，聪明的人，必须调整自己，尽量远离一个行政区的边界，到核心地带去。老齐就经常会告诉大家，以后除了头部一半的省会城市，其他地方都是收缩城市。而在收缩城市当中，即便你再努力，也是白搭。如果老齐不是生在北京长在北京，我也一定干不成事。

行政边界影响着经济发展，地方保护主义和市场分割的现象非常突出，就在 2022 年 4 月，我们还发文，要建设全国统一的大市场，说的就是要打破这种保护主义，让经济要素，自由流动。说明这个问题已经相当严重了。我们也看到，不断地出台经济区域的概念，比如长三角经济带，京津冀都市圈，粤港澳大湾区，其实目的都是打破这种行政边界，让要素流通起来。否则地方上各自独立，各自保护，肯定对于

经济相当不利。举个例子，有些地方甚至为要求地产开发商，要在我这里拿地，你必须注册一个当地公司，把税收交在当地才行。还有些地方，要求生产制造商，必须采购我当地企业的原材料。即便贵一倍，你也得用，不能从外面拉过来。否则就给我滚出去。这些行政保护，破坏了市场竞争。

我们有句老话，叫做山高皇帝远，当地的管理者利用信息不对称，可以让权力不受限制。理论上是上级领导下级，但是下级则通过信息优势，调动上级的决策。比如一些国企，那肯定就是县官不如现管，理论上是国家的，实际上就是地方在管着。甚至上有政策，下有对策，比如我们经常看到一个现象，国家公布的 GDP 数字，跟地方上对不上，各省公布的数字肯定大于全国，然后地市的数字，又会高于全省。这就是层层加码，大家都心照不宣。后来开始了全国 GDP 挤水分，像辽宁，内蒙，天津，一下就露馅了。那么解决的办法就是，尽量把决策权，交给占据优势信息的一方。谁更清楚，谁就来负责。

另外，上下级之间，也通常会发生利益冲突，比如上级部门，很重视环保质量，而下级则担心环保对经济发展造成负面影响，这就是二者利益并不匹配。后来我们想的办法就是垂直领导，比如省环保局，可以直接向市县级部门委派干部。不让地方上插手。人都归我管了，那么自然也就只能听我的了。上下级的目标一致，激励相容，也就解决了矛盾问题。

总之，事权的划分有三大原则，公共服务的规模经济，信息复杂性，激励相容，三大原则的共同主题就是处理不同群体的利益差别与冲突。

地方政府在经济的权力上，还是很大的，他们不仅能创造发展环境，还能够成为经济的深度参与者，这一点在招商引资当中，就体现的淋漓尽致，简单来说，地方政府是城市土地的所有者，他可以用土地，来做筹码，实现招商引资发展经济的目的，通常会把土地以非常优惠的价格，转让给企业去开发。并做好基础服务，有的时候，还会对企业提供深度的金融贷款服务支持。比如为了把特斯拉弄到上海，给地，给钱，给政策支持。目的就是让他落地之后，能带动周边整条产业链过来落户。甚至有的地方，为了争夺企业，还帮助申请牌照。

另外，地方政府也很大方，还可以为企业 provide 补贴和税收优惠，这就干脆发钱了，比如我们熟悉的三免三减半，对新开业的企业，三年免征所得税，之后三年再减半征收。还有对个人所得税的返还政策。按照高收入群体的最高边际税率计算是 45%，有的地方能返还 30%，以此来吸引企业在当地落户。企业来了，产业链就来了，逐渐繁荣了，土地也就水涨船高了。损失的这点税收，就都可以从其他地方弥补回来。地方招商，也是一种投资的思路。而做企业的人，也会比较各个地方的政策扶持力度，比如据老齐所知，很多在北京做的企业，都想转到南方去，南方给的优惠更多。所以慢慢的很多经济企业就离开了，北京就放一个总部，当门面。明天我么你再来看看，财税与政府行为。帮政府算笔账，如果你是管理者，你会怎么管理这个国家。

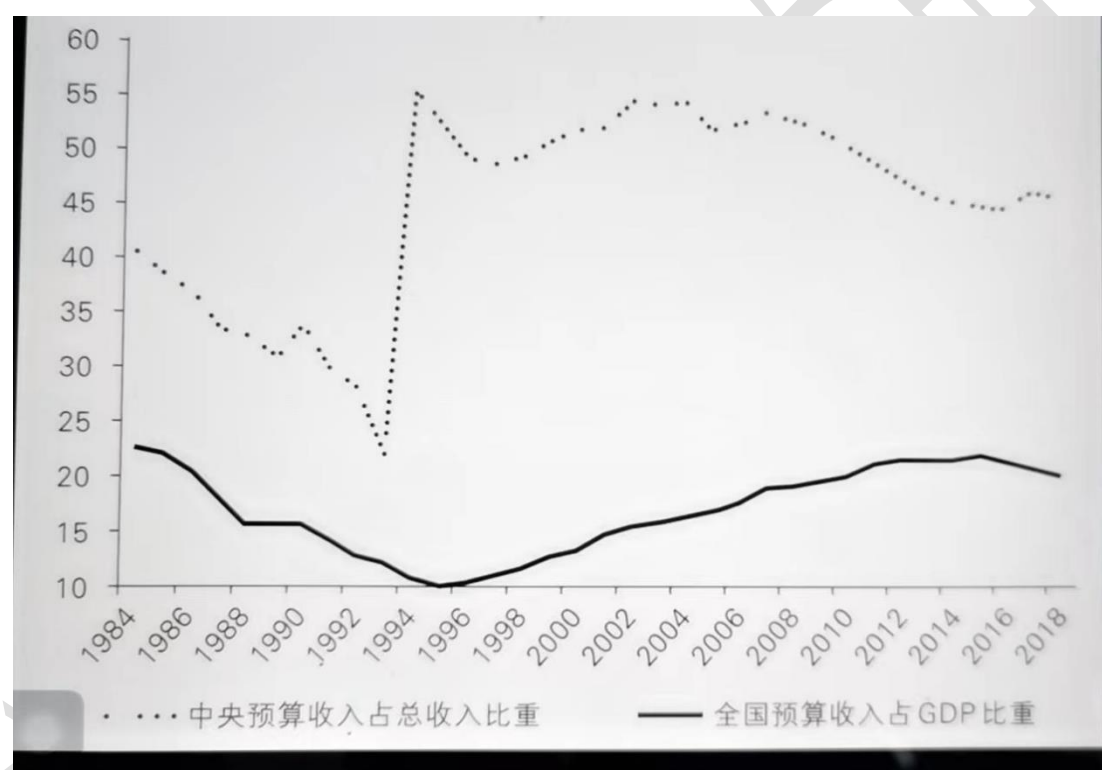
【2】置身事内 2：客观的评价土地财政

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内，今天我们来看看，财税和政府行为，作者说他最喜欢的两部电视剧，一个是大明王朝 1566 一个是走向共和，两部电视剧，开始都是一个套路，就是算账，大明朝的阁老们在测算着国库的亏空，而李鸿章则在为慈禧修院子的花费而苦恼，所以要理解政府行为，就得理解政府最大的利益所在，也就是财税。办任何事情都要花钱，如果没钱，啥事你也办不成。昨天我们讲了事权划分，而事权划分，其实是要跟财力做匹配的。这个也是最近几年，争议最大的地方，地方一直认为，交给我这么多事，但我却没有这么多钱。所以一直都是支出高于收入，形成入不敷出的状态，需要通过转移支付来填补。这就是 94 年之后，分税制改革造成的影响。地方只能向土地财政伸手要钱。

我们得从改革开放说起，改革开放之初，其实就是一招，就是承包，农村搞土地承包，城市搞企业承包，政府搞财政承包，通过承包刺激积极性，地方可以留下一部分收入。到了 85 年，更是开始分灶吃饭，当时比较流行的做法就是，收入递增包干，比如北京，任务是年收入增长 4%，超过 4% 的部分，全都归北京所有，没超过的部分，跟中央 55 分账。广东更简单，给一个基数，每年递增 9%，超过的部分全都归你。而实际上，广东的增长远远超过了这个数字。

所以地方上就很有动力，扩大税源，大力发展经济。也以低税收刺激各类企业增长。企业多了，税收就会更多。乡镇企业也在这 10 年，

得到了飞速的发展。这时候中央不干了，因为眼看自己的财政预算收入，占全国总收入的比例越来越低，形成了穷爸爸富儿子的状态，而且当时地方上也搞了很多的猫腻，比如让企业隐藏了利润少缴税，然后通过一些摊派和赞助的形势，再把钱拿回来，这样就避免了跟中央分税。当时管这个叫做地方预算外收入。年均增长速度是 30%。也就是说，越来越多的地方，在搞小动作。



当时中央穷的甚至要向地方借钱了。根本就没有了宏观调控能力。于是就开始了分税制改革，把税收分为三类，中央税，地方税和共享税，分别对应，关税，营业税和增值税，分别设国税和地税两套机构体系。直到 2018 年，开始国税地税合并，运行了 24 年的两套体系，再次合二为一。分税制改革最核心的地方其实就是增值税，这个占全国税收收入的四分之一，原来是地方收入当中的大头，但是分税制改革之后，让中央拿走了 75%，地方只留了 25%，所以一下贫富情况就发生了逆

转。栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

当然，可想而知，地方的阻力很大，把谁的钱拿走，谁都不干。当时朱镕基亲自带队，一个省一个省去谈，那个时候的央地关系其实是现在不能比的，地方其实很强势。甚至有些地方，不服从管理，还突击征税。但最后还是胳膊拧不过大腿，分税制改革之后，中央占全国预算收入比重，从 22%，一下跃升为 55%。当然作为交换条件，也把国有土地出让权益，也就是我们说的土地出让金，留给了地方。后来 2001 年，所得税也改革了，中央进一步拿走了企业所得税的 6 成，地方政府就更穷了。

钱少了，但是经济任务没有变，于是就只能另外筹措资金，而这个另外，就是在土地上做文章。一开始，由于经济发展程度并不高，所以土地转让也没啥收入，所以中央也觉得无关痛痒，但到了 1998 年，发生了两件大事，第一单位停止分房，逐步实现住房分配货币化，一次房改拉开大幕，第二是土地管理法实施，基本锁死了农村集体土地，也就是规定，农地要想转为建设用地，必须得经过征地变成国有土地，这就给了地方政府，土地垄断的权力。但一开始其实也还好，土地也没有涨价，到了 2002 年，我们又开始实施，招拍挂制度，这下好了，土地财政快速膨胀。土地出让金收入占比大幅提升，2003 年占到了地方公共预算收入的 55%，2010 年已经占到了 68%。2019 年更是占到 89%。已经成为了名副其实的第二财政。

不过，我们也要客观来看待，土地不光有收入，也有支出，土地出让金暴增的同时，土地开发支出也大幅增长。比如 2018 年，国有土

地出让金收入 6.3 万亿元，但是支出是 6.8 万亿元，所以单看这个，地方政府还赔了。不过综合评估下来，土地增值带来的工商业繁荣，这个收益也是很大的。从 2000 年到 2018 年，其实地方政府还是很注重工业建设的，给工业的土地面积占了一半，价格极低，18 年间，也只上涨了 85%，2018 年每平方米也只有 820 块钱，但商业用地价格就增长了 4.6 倍，而住宅用地价格更是猛增了 7.4 倍。所以基本都是当地的老百姓来出钱，补贴了当地的工业发展。貌似经济好了，大家都过上了好日子，但是每个家庭的负债却变多了。2010 年之前，居民负债率才 20%，而现在已经到了 70%。所以谁赚钱了？就是最早那批下海，赚了钱又很早买房的人发财了。因为全民在给他们发补贴。经济学家张五常先生，就说过一个比喻，地方政府就像一个商场，招商引资就是要引入商铺，商铺只要交一个低廉的入场费就行，但是营业收入要跟商场分成，商场为了吸引流量，对一些头部的商铺，大的品牌，甚至给了巨大的优惠，甚至是补贴。相当于让后来的小的商铺，来为，早期的大的商铺买单。而现在最大的问题是，小的商铺已经快干不下去了。无论是地方还是企业以及个人，债务负担越来越沉重。另外，也造成了极大的不平衡，有些地方，发展很快，但是有些地方，则因为土地卖不动，就发展不起来。

中央把钱拿走之后，也会返到各个地方，这叫做转移支付，但是不代表每个地方都能平均拿到钱，所以最后出现了，财权层层上收，但是事权层层下放，越是基层政府，就越是压力巨大。东南沿海，还能靠着土地财政发展经济，而中西部地区，就基本只能躺平，特别是一些

穷困地区的基层乡政府，穷的更是叮当响，很多都只能乱收费了，甚至激化了一定的社会矛盾。最苦最穷的农民群体，和三农问题被关注，2006 年农业税彻底废止，提高了农民收入，降低了农村的贫富分化。另外，在转移支付中，多增加了农村的福利建设，安排了农村义务教育改革基金，开始了新农合，新农保，之后又开始压缩层级，搞扁平化，甚至浙江还有省直管县，也就是直接跳过了市和乡两个层级，这样就减少了层层盘剥。但是效果其实并不好，经济活动非但没有集中，反而分散了，人均 GDP 增长放缓。

我们从 95 年开始，我们就加大了对于中西部的投入，转移支付，从 665 亿，增长到 2018 年的 6.16 万亿，增加了 93 倍，这其中 80% 以上，都转移到了中西部地区。你可能会说，现在东西差距依然很大，而且好像越来越大，是这样的，但如果没有这些转移支付，那么差距可能会更大。现在，苏浙粤的人均收入和人均 GDP 是云贵甘的 2.7 倍。但是由于转移支付，使得他们的人均财政支出，基本持平。也就是说，收入差了 3 倍，支出一样，那肯定就完全靠贴补了。这就造成了一个特别不好的现象，越穷的地方，贴补越多，最后这些地方，反而踏踏实实的躺平了。越是穷的地方，大家就一心要考公务员，因为社会上，也没啥工作可干，所以最后体制内公务员越多，政府供养冗员越是严重。最后转移支付过来，就全都发工资了。而公务员越多，这个地方的营商环境也就越差，每个人都要卡你一道。所以慢慢形成了恶性循环。

在广州深圳附近，其实有很多当地人，看似很穷，也没正经工作，但

是每天就靠着收房租度日，作者举例广州石碑村，一个村民炫耀，自己有十栋房子可以收租，注意不是十套房，而是 10 栋，一栋房子有 7 层。这就是现在社会的现状，一些人占据了大量的房产，而变成了社会巨富阶层，而另一些人，则为了一套房子要搭上祖孙三代 6 个钱包。

地方政府在过去 20 年当中，一手工业化，一手城市化，用土地使用权，撑起第二财政，来平衡事权和财权，推动当地经济的发展。而在这个过程当中，其实相当复杂，开发商如果没有地方政府的支持，其实也很难干成事。而很多开发商的行为，其实背后也都是地方政府的意志。明天我们就来详细的讲讲，地方融资平台。

【3】置身事内 3：什么是地方政府融资平台？什么又叫做隐性担保？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，叫做置身事内，今天我们来看看，地方政府融资平台，啥叫融资平台，这个得从法律规定说起，地方政府是不能从银行贷款的，2015年之前，甚至不允许发债融资，那么地方要想借钱投资，搞建设，怎么办？就需要专门成立公司，通过公司法人性质，去市场中融资，而这类公司就是国有独资企业，他们另外一个名字就是统称为地方政府融资平台，他们正式名称当中，往往都会有建设投资，或者投资开发字样，或者有什么城投公司，比如芜湖建设投资有限公司，和上海城投集团，这些都是当地国资委的全资公司。就连成都文旅集团，也是政府的全资公司，专门从银行贷款，去投资那些著名的文旅项目。甚至可以以极其优惠的条件，获得大量的土地所有权。比如著名的宽窄巷子，就是成都文旅集团开发的。这些公司，早期在建设阶段，基本上都不赚钱，就靠政府补贴，后面补贴逐渐下降。但整体盈利性，也依旧不强。或者说，他们本身做的事，就是公共服务性质的，半官半商，本身投的也都是那些，民间资本不怎么感兴趣，但是社会效应较强的项目。所以看你最后怎么算账，如果只算项目，确实很差，如果算整个的经济效益带动和生活品质提升，那么他们还是具有很大的社会意义的。

另外，这种融资平台公司，还要承担很多的脏活累活，比如生地开发，说白了就是参与拆迁和土地整理，这个过程叫做土地一级开发，把土

地收拾好之后，再交给万达这样的商业地产开发商。由民营资本进入，形成二级开发。相比较来说，一级开发就是受累不讨好，投入大利润低，甚至会有很多的尖锐矛盾。政府拆迁，基本都会交给这些公司来办。因为这些公司，本身也就是政府设立的。

还有一些工业园区的管委会，负责土地的开发和整理，也是融资平台性质的公司，他们得先进性大量投入，形成规模，再交给政府去做招商引资。在一些不发达地区，甚至招商引资的工作，也是这些公司来做的，比如华夏幸福，整个河北的产业园，都是他来一级开发，同时还要负责二级开发，所以有媒体称之为造城者华夏幸福。不过也正式因为步子太大，最后有点拉垮了。造了太多的城，但却没有运营好。被巨额债务给压垮了。

很多融资平台企业，在开发产业园的过程中，都动了歪脑筋，光搞工业地产是不赚钱的，所以他们要用住宅去反哺产业园，所以在产业园旁边，他么也建立了大量的住宅。堤内损失堤外补，但前提其实也万变不离其宗，你得真的把产业做起来。产业没有落地，无论你把城修的跟皇宫一样，也是白搭。

在分税制改革之后，土地财政就成了地方政府的依赖，把经济发展起来，更多人落户买房，那么土地金融就能进入正反馈，正循环，相反，如果造了城，却没人来，那么就会让债务爆发。2008年，全国共有融资平台公司3000余家，2009年就激增到了8000家。随后一路继续增长。现在其实也已经累计了巨大的债务。

还比如现在大家都把城投债视为无风险收益，而城投债的收益率也远

高于银行存款和国债。大家都觉得这种东西，有政府的隐性担保，所以非常安全。所以导致了城投债数量激增，每年都得有好几万亿的规模。

所以几方加下来，现在大家也不知道，地方政府债务到底规模会有多大，显性债务好算，隐性负债，根本没办法计算，融资平台就根本算不清楚。有学术界做过研究，2015-2017 年，地方债务总额差不多得 40-50 万亿，占 GDP 的 5-6 成。看似很多，但是横向跟美国和日本比，我们债务风险还算是可控。美日的政府债务总量，分别为 GDP 的 107%和 237%，而且我们基本都是内债，所以债务危机风险不大。

但是如果我们纵向来分析，层级越低的政府，其实债务负担也就越重，县级债务，远远高于省级。因为省级有很好的财政保障，可以归还债务，而县级和中西部地区，则现金流状况比较差。风险也就比较高。而且还有一个现象需要警惕，就是融资平台收入过低，2017 年，除了北京，上海，广东，福建，四川和安徽之外，其他地区的融资平台平均收入，扣除掉补贴，跟本覆盖不了债务利息支出。那么一旦经济预冷，地价下滑，政府也背不动这些债务。2022 年就是一个很好的体现，还能够保持景气的地方，两只手都能数的过来，其他的地方，已经都如热锅上的蚂蚁了。没有收入的话，债务负担也就扛不住了。所以我们看到房地产松绑也就越来越多，但问题是，不是说松绑，房子就能涨价的，在疫情之下，大家收入都遭受到了巨大的打击，即便现在你让大家伙去买房，现在也拿不出这个钱了。

我们最近几年，就开始着手清理地方债，怕他暴雷，做法就是债务置

换，让地方政府公开发债，用利息低的地方债，来替换那些融资平台公司拿到的利息更高的银行贷款和城投债。利率能从 7-8%，降到 4% 左右，大大减少利息支出，缓解偿付压力，利息只要还能正常还，通常就不会暴雷。另外就是期限更长，政府公债周期要比那些城投债长的多，无形中也拉长了还款周期，也减轻了风险，第三就是公债的信用级别更高，有政府台面上的背书作保证，就不愁发新债出来，只要能一直借新还旧，那么债务雷就不会炸。其实这么干还有一个好处，就是逼着地方政府把隐性债务台面化，最可怕的不是欠了一堆债，最可怕的是你根本不知道他欠了多少钱。所以后面多次强调，破除地方隐性担保，就是要解决这个问题。

有人问，为啥要这么改革，因为地方乱搞，最后你拍拍屁股走人了，但却威胁的是整个金融系统安全，相当于好处你都占了，但最后让全国的金融系统买单，所以中央肯定不能干这种傻事。

我们的官员，一直采取政绩激励，这也促成了大家热衷于发展经济，但却不怎么关注债务风险，而政绩的衡量标准，又是 GDP，而最容易看见的 GDP 就是重资产的公用事业建设，比如道路，桥梁，地铁，而那些看不见的地方，比如地下管网，则往往被忽略。所以在管理学上我们经常会讲，你考核什么就会得到什么，在官员的考核中也同样如此。官员们从上任第一天开始，就会率先想到自己的政绩，这与之后的晋升息息相关。而这些政绩，与当地的老百姓口碑，可能关系并不太大。比如有的地方造了很多的产业新城，GDP 年年都增长前列，但是却并没有拉动当地居民收入水平。等建设一停止，数字就全都掉

下来了。更可气的是，欠了一屁股债。到处都是雷。再比如某些地方，一直搞振兴，大兴土木半天，其实越这么搞，官僚化越严重，营商环境越差。最后甚至有一种说法，某地一搞振兴，海南的房价就涨。所以这就是开错了药方，也抓错了药。

作者提到一点是很有道理的，账要两边算，不能光看负债，也不能光抱怨问题，我们也得看看这些负债，为我们带来了多少资产，增加了多少基础设施，老齐也客观的评价，我们的土地财政，对于经济高速发展的 30 年，是有巨大贡献的。要没有土地这个硬核资产，我们不可能盘活资源，实现如此高质量的发展，也不可能这么快就站到世界第二的位置。但是过去是对的，不代表未来一直都是对的，凡事他都有个度，当超过这个度的时候，生产要素的价格大幅提升，就开始适得其反，开始抑制我们的制造业，更让无数多的年轻人躺平。从而抑制创新创业的土壤。所以我们必须要转型，要升级。要找到新的增长点和发展模式，土地这碗饭，现在基本你算是吃到头了，所以我们也适时的提出房住不炒，也要开征房产税，就是要调整社会的经济结构。下面我们来看看，我们未来的重中之重，也就是工业，京东方是一家明星公司，他的面板技术，拥有国际领先水平，可以说正是京东方的崛起，让我们改变了对于国际大品牌的依赖，也促进了华为，小米等国产手机价格的下调。而支持京东方的大股东，基本都是国资背景。京东方的前身，是一家北京的企业，叫做北京电子管厂，那么他是怎么一步一步发展起来的呢？这其中又得到了政府怎样的支持？

【4】置身事内 4：地方政府是如何扶持京东方的

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书置身事内，昨天我们说到了京东方的故事，他就是一家很老的北京工厂，21 世纪初具备了生产小型液晶面板的能力，当时他在政府的帮助下，收购了韩国企业，建成了第二条五代线，北京市政府提供了 28 亿元借款，以国资委下面的，北京工业发展投资管理公司为出借主体，后来这笔钱债转股了，另外，建设银行也贷给了他 7.4 亿美元。但其实这笔政府投资，效果并不好，5 代线投产后并没有起到预期的效果，还赶上了显示器价格大跌，京东方在 2005 和 2006 两年大亏 33 亿。此时已经命悬一线，贷款根本还不上，也是经过反复协商，才做通工作。后来京东方的融资，就不再采取贷款和债权，因为他知道自己也还不上，全都改成了股票增发的形势。后来他在成都投产，就向两家城投公司定向增发 18 亿元，这次结果还不错，投产后赶上了智能手机爆发。京东方也得以迅速发展。后来他又如法炮制，到深圳去建设 6 代线，生产电视面板，但遇到了坏人，夏普连续搅局，跟深圳说，咱两玩，不带京东方，就这样把京东方的方案搅黄了之后，夏普竟然也终止了跟深圳的合作。后来京东方转战上海，而夏普继续如法炮制，同样的办法搅黄了上海和京东方的合作，并且自己再次毁约。

这就给了合肥机会，当时合肥并不富裕，财政收入预算才 161 亿，而投产一条 6 代线要 175 亿。可谓入不敷出，但是领导班子决心很大。于是给京东方背书，向社会资本增发，合肥政府也同时出资 60 亿。

但没想到没羞没臊的夏普又来搅局，好在京东方这次是提前有所防范，给合肥领导打了预防针，使得夏普的奸计败露，而合肥的融资也取得了成功，定向融资了 120 亿，再找国开行牵头贷款 75 亿。6 代线终于投产，让合肥一跃成为高技术制造基地。甚至很多中央领导，和江浙沪的领导组团都来考察。后来京东方又在合肥设了 8.5 代线和 10.5 代线，合肥已经形成了光电显示行业的产业集群。

在快速的扩张期，京东方基本的融资模式都是跟当地政府合作，增发股票扩充资本，同时使用银团贷款。甚至拿到过几乎不要利息的贷款。有的贷款利息，干脆政府全额补贴。2014 年京东方一次就增发 449 亿元，北京投了 85 亿，重庆 62 亿，合肥 60 亿。2015 年建设合肥 10.5 代线的时候，需要项目资本金 220 亿，市政府的城投公司，就给筹措了 180 亿。栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

所以这种重资产的工业项目，其实民营企业要想赶超世界巨头，绝非易事，我们之所以能够做到快速追赶，这其中政府对投融资的帮助功不可没，否则一条生产线，动辄几百亿的投资，一个民营企业根本就拿不出来。所以也难怪，国际上很多外资，对我们有各种看法，你这不是市场竞争啊，你这显然背后有人在拉偏手。但其实，每个国家在工业的扩张阶段，都是这么过来的，1973 年，韩国政府也通过国家投资基金，和韩国产业银行，将大量资金投入六大战略行业，包括，钢铁，有色金属，造船，机械，电子和石化，孵化出来了浦项制铁，三星，现代这些世界顶尖企业。而我们现在也采取同样的办法，各地建立产业引导基金，动辄几百亿，专门投向这些有产业竞争力的先进制

造行业，带动整个产业链集群的发展和建设，比如通信，手机，面板，新能源等等，都是这么搞起来的，我们正在集中力量解决芯片和半导体的问题，相信有 10 年时间，也必然能孵化出伟大的企业。

产业优势都是相对的，关键看你是否重视，70 年代韩国也啥都没有，而到了现在你在看，能跟苹果分庭抗礼的，起码三星算是一号。这些都是政府积极引导不无关系，我们也一样，充分市场竞争很重要，但是到了一定的条件，政府助推一把，也是应该的。但这其中其实也走了不少弯路，也不是所有企业都能成为京东方，成为世界领先水平，很多确实有骗补贴的嫌疑，而且很多产业扶持了半天，越来越弱。但老齐认为，整体方向还是没错的，没人会关心你在扶持当中，浪费了多少钱，也没人关心失败了多少家企业，大家最后看的，就是你到底能不能搞出一个自己的三星，即便是一将功成万骨枯，浪费了大把的金钱，只要有一个成功的案例，能够打破国际技术封锁，帮我们解决卡脖子的问题，那么这些投入就都是值得的。所以有些事情，站在政府这种更高的格局上去考虑，他就不光是经济问题。

各大城市其实也都在为产业而内卷，为了争夺优质企业来这里落户，给出了很优惠的条件，特别是那种能带动整个产业链的企业，比如重庆当年为了争取惠普，给了最优惠条件。郑州争取富士康，几乎也是要啥给啥，上海这次也为了吸引特斯拉下了血本，这些也都取得了很好的经济拉动效应。拿合肥来说，把京东方搞来之后，大量的配套企业在周边落地，比如兆易创新这种企业，也都来合肥合作。设立了合肥长鑫，成为我国内存制造产业中心之一。

我们再来看看光伏，我们之前很早就布局光伏产业，也是给了大量的政府补贴去扶持，当时无锡尚德的施正荣还当过首富，但是 2012 年前后，很多光伏企业倒闭，全行业进入寒冬。于是光伏行业变成了政府补贴的反面教材。但作者认为，其实在这一轮补贴的大潮当中，也补贴出了产业竞争力，比如隆基股份，光伏龙头，已经具备全球领先地位。隆基甚至已经引起了美国的注意和刻意打压，其实老齐之前也一直认为，补贴的行业是不能投资的，但如果换个角度去看，也同意作者的观点，站在国家和产业发展的角度来说，钱恰恰是最没用的东西，如果把钱扔出去，哪怕乱枪打鸟，真的培养出了几家有国际竞争力的企业，那么这个钱，甭管多浪费，他也没有白花。所以这是两个维度，大家一定要注意，投资要的是胜率和确定性，但产业扶持，只要一个成功的案例。投资是大部分赚钱才算成功，而产业扶持，有一个企业做出来了就算成功。失败多少都在所不惜。

光伏这几年我们国家其实一直处于领跑状态，只是因为次贷危机和欧债危机爆发后，欧洲大幅削减了光伏补贴，所以才对我们的光伏产业造成巨大的冲击。而这些光伏技术，现在仍然不具备经济效益，所以出口转内销难度很大。即便现在，在国内大量装机也很困难。所以只能靠着政府补贴来发展。不过也正是由于补贴，装机量大幅上升，那么补贴也补贴不起了，所以 2018 年以后，可再生能源补贴就拖欠越来越多。另外，一个大麻烦就是，光伏装机量主要集中在中西部地区，这些地方发电多，但是当地产业并不集中，所以发电多的地方，对能源需求却十分有限，而这些电你还很难跨省运输，消耗巨大。所以最

后产生不了什么经济效益，所以最后电力公司，也不怎么愿意给光伏电站结算补贴。后来我们出台了东数西算，既然电挪不到东部去，那就干脆把工作转移到西部去。这确实是很好的一个想法。刚好我们有很多基础设施要建设，都不知道干点什么，那就把数据中心建起来放到中西部地区。

所以作者的结论就是，他十分认可政府补贴这个事，即便失败的案例很多，很多企业都倒闭了，但那又如何，企业跟人不一样，人死了脑子也死了，但企业死了，积累的技术，人才，和经验都不会消失，全都会转移到产业链的其他位置。为后来人积极做着储备。这对于整个国家的发展，是很有好处的事情。比如新能源，补贴虽然不见得成功，但是没有补贴这个行业就不可能存在，所以先补贴起来再说，等他技术强大了，行业成熟了，再逐渐降低，行业对补贴的依赖。

另外，也有人批评地方政府之间过度竞争，搞了太多的重复建设，浪费了资源，但是这就是市场竞争的规律，只有在竞争当中，产业要素才能够逐渐降低，过剩了价格才能下降，产业才能成熟。否则都规划好，各干各的，那么最后就又变成了计划体制，也就没有活力了。我们可以看看，苏浙粤地区，其实就是典型的过度竞争，大家都在做过同样的生意，结果很繁荣，而北方大部分地区，其实都是计划出来的，有些地方搞重工，有些地方搞汽车，有些地方搞能源，结果怎么样，南北差距比东西差距还大。所以重复投资，并不是太大的问题。对于优胜劣汰反而有促进作用。在国内脱颖而出，才能够去海外竞争，明天我们继续讲讲政府产业引导基金的作用。

【5】置身事内 5：什么是政府产业引导基金

各位书友大家好，欢迎继续做客的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内，昨天你说晚了政府补贴是坏事，但这只是站在政府和产业经济的角度来说，如果站在投资的角度讲，老齐还是坚持原来的观点，补贴的行业最好都别碰。因为说明他自己还没学会走路。未来摔倒碰的头破血流的可能性很大。在政府补贴这个事上，最近几年流行了种形势，就是政府产业引导基金，从 2014 年开始爆发式增长，2019 年，已经设立了 1686 只引导基金，涉及资金 4 万亿。其中有 2 万亿都已经投出去了。当时老齐在 2016 年之前，也有幸参加了一只省级引导基金的设立和投资。

我们都知道私募基金，投资者是 LP，管理人是 GP，投资者把钱交给老齐这样的管理人管理，然后把钱投出去，未来创造收益之后，在按照投资份额比例，返还给大家。实现财富增值。管理人这边，就拿管理费和业绩提成。当然这个费用怎么收，收多少，大家都可以约定。大家认识的那些资本大佬，比如红杉，金沙江，深创投，启明星都是管理人，也就是说他们只是替别人管钱的 GP，动辄几百亿的资金，并不都是他们自己的，只是他们在管而已。而那些 LP，其实才是真正的大佬，在美国 LP 好多都是养老金退休，还有淡马锡，挪威主权财富基金，耶鲁和哈佛，斯坦福这些大学的捐赠基金等等。我们的北大清华也有这样的基金会，北大大概有 70 亿左右。而国内最大的一类 LP 就是政府引导基金了，我们俗称叫做政府大基金。

这些大基有三个点，1 他们不直接投资企业，而是投其他的基金做 LP，

所以他们也被称为是母基金。2.交给市场化管理人运作，借助市场力量，去使用财政资金。3 大部分投到战略新兴产业当中，不投传统行业，特别是禁止去投房地产和基建。

比如深创投，他的第一大股东就是深圳国资委，持股比例占了 28%，所以这是一个混合所有制的公司。也有完全自的，如北京亦庄国投，他之前投资过京东方。政府引基金的宗旨就是发挥财政基金的杠杆放大效应，增加创业投资资本的供给，通过母基金，设立子基金，然后通过子基金撬动更多地社会资金量。因为大家都看到，政府引导基金在里面了，以也就觉得这事靠谱，比如深创投这种，你投起来就相对踏实，深圳国资委找的项目，大多都是很赚钱的，即便不赚钱，他也能找机会处理掉，而且运作到沪深交易所上市，那么政府大基金也有天然的优势。所以从退出渠道来说，也是一层保证。这几年连续的 IPO 加速，其实也是跟这种产业大基金扩容有关。得掩护主力们在二级市场上退出。又是科创板，又是注册制，其实目的只有一个，对国家而言，就是发展产业，壮大技术创新的力量。至于股市是 3000 点还是 4000 点，其实并不太关心。那么我们反过来想想，如果国家要一直保持战略新兴产业的投资，以及大基金的退出节奏，就必须维持二级市场一个相对可以的估值，如果二级市场黄了，估值压到跟一市场一样的水平，大基金退不出来，整个的创投链条也就全都不转了。这时候，政策才会着急。

产业引导基金，其就是把债权融资变成了股权融资，银行这种风控的手段，是不可能去给战略新兴产业贷款的，所以这种投资，必须由风

险投资来做，鼓励风险投资，就是鼓励创新创业，所以产业引导基金，在未来我国的科技发过程当中将占据重要的地位。他本质上也是招商引资的工具，好的项目，通过引导基金，就可以把他们留在当地。比如当年老齐参与的就是安徽省某市的半导体产业大基金，因为安徽那个时候，已经形成半导体的产业集群了，所以他为了强化自己的地位，成立了大基金，就是要投全国最优秀的半导体企业，然后有个条件，把厂子或者总部搬到安徽某个地方，给地，给厂房，甚至给税收优惠，还给融资。大基金的运作，都是市场化手段，甚至还会帮着你去做原材料采购，给技术扶持，也还会帮你解决产品销路问题，最后大基金还会你登资本场，赚了钱之后，政府这部分，并不要求多高的收益，通常只保留正常利润，然后就全部退出，并把其他利润，奖励给管理层和技术骨干团队，所以很多人一看产业基金退出某个公司就慌了，但其实人家根本就不是为了赚大钱的，而是为了扶持企业，在当地落户。带动整体产业链。在这种优惠政策下，有竞争力的企业，就会强者恒强，快速脱颖而出。所以这就是格局不同，角度不同，对于一个情的理解也完全不同。

说完了地方上那些微观的事，我们再来看看宏观，也就是站在中央的角度，该怎么考虑问题，如何把控全局。上面当然明白，现在土地财政已经成为地方的主要收入来源，土地推着房价在涨，房价也拉着地价在涨，那么是不是就是说，只要这种模式不改变，这个循环就破不了，地方会始终有拉升房价的动力呢？其实在这个外面，还有一个重要的因素，那就是人的购买力，房价总要靠老百姓去买，而老百姓买

房是要贷款的，贷款是要还的。那么房价的上限，其实也就是老百姓未来收入的折现值。或者说是大家未来收入的实际购买力。那么这时候就能回答那个问题了，一直通货膨胀，房价会不会一直涨呢？通胀下去，其实反而会压制经济活动，让老百姓长期的收入购买力下降。而现在基本上就已经处于了这种临界点，1 是居民负债已经达到了 70%，2 是大家已经算的清清楚楚，22 岁工作，到 65 岁退休，43 年的收入，完全不足以支付一套房子的价格极其贷款利息。甚至加上 6 个钱包，也已经买不起了。那么躺平的也就会越来越多。

过去之所以房价能涨，是因为年轻人在持续流入发达城市，而发达城市的土地供给又如同挤牙膏一样，比如北京一直按照 1500 万人来供地，但其实人口早就超过了 2000 万人。那么人多地少，价格就必然上涨。但其实老齐一直认为，在 2015 年之前，我们的房价基本合理，北上广深房价年均涨幅 13%，基本跟经济保持同步，也跟人口增速和收入水平增速保持同步。只是 2015 年之后，开始产生了巨大的泡沫，其他的地方更是如此，在 2015 年之前，几乎也没怎么涨房价，那会一提高房价，就都是一线大城市的特例，但是自打棚改货币化安置之后，二三四线房价就开始暴涨。所以老齐一直有个观点，你要买房，判断是不是有泡沫，就以 2015 年房价为基准，每年增长 5%，比如今年是 2022 年， 1.05 的 7 次方就应该是 1.4，也就是说比 2015 年房价高 40%，那么就基本没啥泡沫。当年卖 200 万的房子，现在卖 280 万，这就叫房价没涨。因为你这 200 万，即便买国债，拿 7 年，现在也是 280 万了。所以你并没有吃亏。早买房的人也没有占便宜，甚至刨除

掉各种税费损耗，他可能还亏了，不如买国债划算。

其实之前我们的土地政策，一直在犯错误，把大量的土地指标，都投入到了中西部地区，而土地紧张的东南沿海，和特大城市，反而没啥指标。本意是引导人口去建设中西部，但实际上没有起到这个作用，即便房价再高，大家也往北上广深跑。所以涝的涝死，旱的旱死，浪费了大量的土地指标，2020 年我们才要求建设用地，跨区域流转改革，这个我们之前在黄奇帆的两本书里讲过，中西部用不了的土地指标可以卖给东部，这样中西部获得了发展资金，而东部获得了更加宝贵的土地指标。全国来看，则保证了耕地红线。更加高效的利用有限的土地资源。

我们国家现在自有住房率高达 90%多，远超过西方国家，金融危机之前他们也才 70%，所以在欧美人的世界里，大部分人都是一直租房的。那么中国人是否自古就有房产情节呢，其实这都是扯淡，1998 年房改之前，90%以上的中国人的房子也都是租的。而且已经租了四五十年。压根就没有动过买房的念想，大家都在等着单位分房。随后我们为了应对亚洲金融危机，把房地产这个大老虎放出来了，然后一直拉动经济增长了 20 年，房地产又被称之为经济周期之母，房地产腾飞的 20 年，也促进了我们国家的经济腾飞。那么这一切都到头了吗？明天我们继续讲大家最关心的房子的问题。

【6】置身事内 6：低收入人群如何快速提升收入？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内，昨天说到了大家最关心的房子。这就不得不提一个指标叫做居民债务占 GDP 的比重。2005-2006 年急速拉升了一波，从不到 10%，拉到了 20%，但这依然是非常低的水平，然后 2008 年之后，到 2010 年，很快就又拉升到了 30%，到了 2015 年上升到了 40%，至此杠杆率依旧是比较克制，也是正常水平，但是 2015 年之后就不正常了，2018 年就拉到了 54%。估计现在至少得 60-70% 的水平。而在负债结构当中，76% 都是房贷。中国人 7 成资产在楼市里面，而美国人 7 成资产在股债市场，所以你也就能理解两个国家政策的不同。美国更呵护股市，而我们则生怕楼市崩溃。

总的来说，我国居民债务负担不低，且仍然在快速的上升，最主要原因就是房价上涨，而居民债务攀升，开始反噬经济，对消费造成了明显的抑制，一些可选消费大幅下降，比如 2018 年之后，汽车销量就一直走低。整个行业都陷入低估。2022 年，整体消费更是十分糟糕。如果从总资产来看，北京和上海是新疆和吉林的 6-7 倍，这主要就是来自于房价的差距，北京和上海卖一套房，基本可以在二三线城市躺平。而反过来，三四线的人，要想到大城市去买房，基本上得一家三代人加满负债，都不见得够用，这其实也就拉大了贫富分化，现在很多人都在担心，我国的房价上涨，以及杠杆率达到极限，会不会引发美国的次贷危机，或者日本那种楼市泡沫破裂？作者说，不太可能，首先我们的按揭首付比例还是很高的，有 30%，不像美国当年已经降

到了 0，所以银行风险还比较低。而整体不良率也并不高只有 0.3%，其次，住房按揭形成的信贷资产，后面没有层层嵌套衍生品，所以也就没有放大效应。我们的资产证券化总量之后 3%，而美国是 63%，第三，资本账户管制，也没有多少国外资金，来参与我们的住房按揭市场。所以即便房价下跌，也不会爆发连锁反应。

当然化解居民债务风险还是必要的，除了遏制房价上涨势头之外，还要提高收入。缩小地区间的收入差距，但是这后两项，其实比让房价下跌还难。

低收入人群要想提高收入，最简单的办法就是到大城市打工，比如你北京送个外卖能有 8-9 千收入，甚至有些按摩店的技师，一个月能赚 2-3 万。这个收入，如果要是三四线城市，基本上就是收入的天花板了。也正是因为这种收入差距存在，所以才造成了人员的大范围流动，原来是赚完钱还想留在当地，要把老家的房子卖了，带着财产转移到大城市，现在买不起房了，赚完钱又不甘心回老家，可能会转移到其他的二线城市发展。也一样会带着财富离开。所以导致三四线城市出现一个很严重的后果，一开始是年轻人离开，然后是财富也逐渐离开。资源越来越向头部城市集中，即便不是北上广深，也至少得是省会城市。

作者说，如果要想平均地方之间的发展差距，关键是人均，而不是规模，但其实这个也十分困难，西部几个省份的人均要想追上北上广深，也几乎没可能。而且这种人均差距仍然在不断拉大，规模才能产生效益，你一个剃头的，在大城市就能生存下去，但在老家，一共就没有

多少人口，生意几乎没法干。像跑腿，外卖，代驾，网约车，这些也都是如此，只要肯干，随时都有订单。但是如果在一个三四线城市，根本就维持不下去。我们在规模那本书里讲过，人口在扩大的情况下，规模效应是几何级放大的。所以这也很好的回答了大家心中的疑问，为啥大城市活的那么艰难，却还要来大城市闯荡。就是因为中小城市，活的其实也并不轻松，特别是那些没有本地关系的人。可能干脆就活不下去。而在大城市苦点累点，几年之后，你起码还有一个生活的选择权，是继续奋斗还是回老家躺平。而如果你一直留在老家，你是没有这个选择权的。

不过现在很多地方也都在限流，比如北京和上海，在明确控制人口增长，因为劳动力的持续涌入，会对当地的一些公共服务造成冲击。当然也不利于其他二线城市的发展。所以北京上海一限流，很多二线城市也就活了。

土地流转这个事，未来我们肯定要做，否则大城市土地卡在那里，很难获得更多土地，那么自然也就盖不房子，我们现在已经在实行，地随人走，人口流入多的地方，会多增加土地，而人口流入少的地方，则要减少土地供给。逐步建立城乡统一的建设用地市场，在这个市场上，让土地可以跟金融资产一样，变得可以交易。当年重庆已经跑通了地票模式，比如一个农民进了城，家里闲置了两亩宅基地，他可以将其还原成耕地，然后拿到两亩地的地票，放到土地交易所里交易，卖给重庆市区内，需要建设指标的区县。按照每亩地票 20 万元计算，扣除掉 5 万块钱那的复耕土地的成本，那么也能净得 35 万元。这里

面农户拿大头，大概是 85%，剩下 15%归农村集体，所以最后这个农民能带着 30 万元现金进城，有利于他在城里立足。所以地票制度有这么几点好处，1 是让农民不至于裸体进城，能够带着钱来，有助于他们在城市落户，2，防止农民两头占地，农村闲置的土地，可以复耕，保证耕地面积不减。3，让农民有积极性，把指标转移到城市区域内。增加城市土地供给。

另外，集体建设用地也在尝试多种突破，直接向城市提供土地供给，这也就打破了地方政府，对于城市住宅用地的垄断。不再需要先征收为国有土地，再进行建设，可以直接拥有同等权利。总之，我们一直在进行多种尝试，尽量进行土地改革。让人的流动，跟土地的供给匹配起来，从而化解高房价难题。同时也降低房地产的风险。

至于户口方面，现在也已经基本放开，除了北京上海之外的其他地方，落户条件已经降到很低的水平。甚至大城市还开启了抢人大战，为高学历人才提供住房补贴，但是也有人批评，这些政策并未惠及农村的转移人口，也就是说农民要想进城落户，没技能，没学历还是很困难的。2020 年 4 月之后，南昌，昆明，济南等一些弱省会城市，宣布全面放开城镇落户限制，取消参保年限和学历要求。真正实现了 0 门槛。

城市化的核心不应该是土地，应该是人，要实现地区间人均收入均衡，缩小贫富差距，关键也在人。所以土地和人的匹配，土地和人的关系，如何让那些农民，享受土地的财富，这个是很关键的，也是下一步我们土地改革的重点。

下面我们看看，经济发展和贫富分化，这 40 年间，我们摆脱了贫困，但是也拉大了收入差距，大家之所以怀念之前的日子，就是因为之前，没那么大的差距，而现在之所以压力山大，卷的不行，就是生活水平差的实在是太远了。即便是月入过万这种，大城市里面的打工人，尽管他们已经超过了 90%甚至 95%的国人，但仍然觉得不幸福。而同时，还有 6 亿人月收入在 1000 块钱以下，这一部分人，甚至连表达不满的权力都没有。根据统计，2019 年收入最高的 20%人群，占据了全部收入的 48%。而收入最低的 20%，只占据全部收入的 4%。注意这是国家统计局的数据，但其实可能远远不止。

经过了两代人的积累，大家的财富差距，其实主要就体现在房产上面，房价不断地上涨，拉大了贫富分化，有人可以拿几栋楼去收租，有人却掏空 6 个钱包，买不起一套房子。甚至出现了更奇葩的现象，清华毕业的一辈子买不起学区房，那么最后买学区房的目的是什么？这也成了一道谜题。

一旦一个人拥有了财产，那么通过财产的财富积累速度，将比体力劳动快的多，比如你给孩子留下 200 万存款，那么他用这 200 万做投资，平均一年就可以有 20 万的收入。7 年翻一倍，而其他的人，没有这笔遗产，就只能从 0 做起，工作赚钱的速度永远比不上资产增值的速度。就像过去 15 年里，每当你说，过两年想多攒点钱再去付个首付的时候，反而离首付的差距越来越远。所以最后社会就出现了躺平和拼爹两个现象。没有爹拼，就只能躺平。明天我们再讲讲，如果降低贫富分化，实现共同富裕可能吗？

【7】置身事内 7：贫富分化带来的影响

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内。昨天我们说到了贫富分化，最近几年，确实富人财富增长的很快，经济越是降速，我们就越是需要更多的财政和货币刺激，而这些释放出来的货币，最终都会反映在资产上，那么持有资产最多的富人肯定会得到更多地好处，而穷人则会越来越穷，并没有起到之前我么说的，先富带动后富的局面，甚至先富的成为后富的阻力。美国其实也遭遇了同样的困境，他们从 70 年代以来，收入的后 50% 的群体，实际收入并没有增长，中产的 40%，40 年财富增长仅仅 35%，而富人，也就是收入最高的 10% 的群体，收入增长了 2.5 倍。所以贫富分化，这已经变成了一个全球难题。

也正是由于贫富分化的存在，所以社会出现了很多乱象，比如内卷化，就是其一，好工作就那么多，大家都奔着好工作去努力，最后也就越来越卷，甚至现在发展到鸡娃的程度。有人甚至开玩笑，小学 3 年级，10 岁的年纪，如果掌握 4000 英语词汇量，在美国肯定是够用了，但在咱们这肯定不够。很多孩子在小学阶段，就要学完高中要学的英语。这样卷下去的话，就会让社会变得很不幸福。而且阶层跃迁的难度也会越来越大。作者说，我国 70 后和 80 后中，绝大多数收入都是超过父辈的，如果父辈收入不高，属于是下面 40% 的群体，那么子女超过父母的概率接近 9 成。即便父母是中产，那么我们超过他们的概率也有 7 成。但是下一代，还能不能超过我们这一代，这个具有极大的不确定性。或者干脆说很难，因为现在的教育要求就是一半孩子上不了

高中，直接分流到职业学校，那么这其实就是过早的定性，一旦路选错了，那么就很难了。而且改革开放的红利期，其实到 80-90 这一代，也就吃的差不多了，未来除非有巨大的技术突破，否则很难再有巨大的跃迁机会。我们总说乱世出英雄，一个社会，越是混乱，越是快速增长，越是规则不清，就越是容易实现阶层的跃迁，一旦方方面面都成熟了，你就真的很难了，比如欧洲现在就是这样，基本上你爸爸什么样，你也就什么样。一辈子能看的到头。

所以尽管我们在提倡共同富裕，但其实还是很难的，社会越是固化共同富裕其实也就越难。城市化和工业化结束之后，其实留给我们逆袭的窗口期也就越来越少了。

下面我们看看防风险，首要的就是化解债务风险，作者举了一个例子，一个上海金融行业的小情侣，都是研究生毕业，就业前景很乐观，月收入加起来到手能有 5 万块钱，他们非常乐观，决定买房结婚，但首付还没有，于是家里老人给凑了首付，然后做了几百万的银行按揭，每月还款 3 万，如果按照他们的工作发展，线性增长下去，这个生活应该没啥问题。等未来收入增加之后，那么生活就会非常美好了。

但是天有不测风云，2018 年，金融行业开始遭遇打击，他们两，一个的公司倒闭了，暂时失业，另一个收入骤降，就这样每个月到手的 5 万收入，变成了不到 2 万，要知道每月的固定房贷还有 3 万，所以已经入不敷出，只能靠老人救济，而老人已经帮他们垫付了首付，现在除了那点退休金，也已经所剩无几，所以即便再怎么支撑，也就够支撑几个月。于是他们只能努力的找兼职，希望挺过艰难的时期，但是

2020 年疫情又来了。各行各业全都萎缩。实在撑不下去了。这是一个真实的写照，其实作者只是说到了 2020 年，而比这个更艰难的是 2022 年，管控的面积更大，管控的时间也更久，老齐认识几个做生意的朋友，2018 年就生意不好做，2020 年硬挺了过来，终于还是在 2022 年倒下了。这就是压垮普通人的最后一根稻草。

所以人在乐观的时候，往往会低估负债的风险，而选择负债过度，但生活绝不是线性的，一旦一个意外出现，比如工作出问题，或者健康出问题，那么马上你就会陷入到财务困境当中，绝大多数人，从没有想过这个问题，手停钱停，这其实是非常危险的。一开始老齐还劝劝，劝的多了，他们说制造焦虑，那我也不劝了。现在确实没人制造焦虑了，因为危机已经切切实实的摆在了你的面前，看到法拍房数量翻倍的飙升，其实大家都应该知道，发生了什么事情。那么我们再说的极端点，这个疫情，要再继续 1 年呢，2 年呢，甚至再继续 3 年呢，你的公司是否还挺得住。公司没了，现金流断了，你怎么办？有没有想过这个事。说多了又该被喷制造焦虑了，但其实中国还有句古话，叫做人无远虑必有近忧，你总是不往坏处想，那么就一定会陷入麻烦当中。

2018 年，我国的债务总量已经达到 GDP 的 258%，已经和美国持平，超过了德国，远超其他的发展中国家，这其中最大的一块债务，就是企业债务，后来我们准备去杠杆，就是要降低企业债务，但是企业端没降多少，居民端又上来了，而且居民端上升的速度，远高于企业端下降的速度，所以宏观杠杆率去了几年，反而越来越高。这其实已

经是比较危险的节奏了。

债务也不是完全都不好，经济只要想正常运转就离不开债务，企业在卖出产品，收到货款之前，需要先建设厂房，购买设备，而这些支出更多地都要从银行来贷款，个人也同样的道理，买房那么大笔支出，很少有人能有这个全款，所以也需要通过银行贷款来完成，就连政府也一样，基础设施建设投入时间长，回款周期更长，如果不发债，不贷款，肯定也无法完成。所以黄奇帆说的非常好，金融到底是什么，就是帮有钱人理财，帮没钱的人借钱，但是债务他有个度，超过这个范畴他就很危险了，这个度到底是什么，就是他要还的上。至少也要先把本息的分期还了。这样债务才能正常滚动和运转。

如果负债率太高，无法实现偿还，那么银行就会大量抛售资产，资产价格就会缩水，比如 2008 年美国次贷危机，就是这样，底层老百姓一看房价不涨了，都纷纷不还放贷了，银行就会大量卖房处置资产。最后导致房价大跌。我们也一样，大家最早都听过温州炒房团，为啥后面听不到了，就是 2011 年-2012 年，温州炒房团资金链断裂，房价大跌。导致的结果就是现在温州的房价最高点也还停留在 10 年前。另外一个恶果就是，资产价格下跌，会引起信贷的急剧收缩，导致资金链的断裂，比如我们国家的煤老板曾经红极一时，但是后来为啥销声匿迹了，就是宏观周期变了，导致了煤炭价格大幅跳水，煤老板一下就成了负债阶层。银行在这个时候，看到风险急剧上升，就会转而终止增加信贷，导致债务人越是困难，就越是借不到钱。形成一个负向循环。

加杠杆的过程，往往会促进商业往来，推动经济繁荣，而在债务收缩，去杠杆的过程，则必然会带来经济的衰退。比如房价下跌的时候，或者股市大跌的时候，老百姓肯定是节衣缩食，尽量节省开支的。那么这种悲观的预期，传导下去，就有可能形成通缩。美国金融危机之前，他们的消费极度扩张，有新闻报道，美国人买衬衫一买就是一打，只穿新的，穿脏了都不洗，直接就扔了。而在金融危机之后，美国消费大幅下挫。我们这边也一样，你可以想想 2021 年之前你什么消费水平，2021 年之后，当股市下跌之后，是否对你的消费造成了影响。这还只是股市，楼市还并没有跌，真到了资产全面下跌的时候，其实大家都会尽量节省开支。

自打美元和黄金脱钩之后，资金供给增加和金融管控放松，就是一个趋势，那么债务和信贷自然也就越来越多。金融自由化的浪潮，也增加了金融风险，这里面银行起着推波助澜的作用，银行永远是那种锦上添花，也能落井下石的角色，你好的时候，他们会追着给你贷款，劝你负债，等你不好的时候，也能随时随地抽走你的贷款。所以债务危机一旦爆发，都会伴随着银行危机。而且银行的杠杆极大。比如美国，基本只有 5 块钱本金，去做了 100 块钱的生意。那么他就全都靠信用撑着，大家相信银行，一旦不相信了，马上他这个十个锅 1 个盖子的游戏，也就玩不下去了。其实我们国家也是一样，我们的准备金率就是为了增加银行的储备金而设，不能让你把钱都弄出去放贷，而且也对杠杆率做出了非常严格的要求，巴塞尔协议就是来限制银行行为的，怕他们玩的太过火，最后演变成金融危机。明天我们再来讲讲，

文政大學創立170周年

【8】置身事内 8：债务风险不得不防

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内。昨天我们说到了债务问题，银行信贷大部分都和房地产有关，常常与房产价值一同起落，放大经济波动。主要因为土地和房子，是最好的有形资产，也是最好的抵押物，所以银行这种贷款为主的机构，最喜欢这种抵押。任何国家都一样，英国银行贷款中 79% 都和住房和商业地产贷款有关，而美国银行贷款，也有 7 成的比例。所以房地产周期的起落，直接影响银行的杠杆率，这些杠杆率又放大了金融市场的波动。

比如当房价上升期，一套房子不断升值，就可以反复抵押，创造货币，原来 100 万，抵押之后拿出 70 万资金，后来升到 200 万，那么他过桥一下把钱还了，解除抵押，再重新抵押，就能套出 140 万资金。所以社会资金量也就增加了一倍，前两年，有很多自媒体都爱误导舆论，说我们的货币供应量 M2，已经到了 250 万亿，远超 GDP 水平，所以房价大涨。其实关系搞错了，货币供给跟房价是鸡生蛋和蛋生鸡的关系，正是因为有人炒房，房价不断上升，所以创造了更多地信用，导致货币供应量大增，而大增的货币，继续用来炒房，再次创造货币。进入了一个危险的正循环。所以我们才必须要房住不炒，去切断这个链条，否则没完没了的上涨，直到超过债务无法偿还的临界点，银行大量抛售资产，房地产泡沫彻底破裂，当年日本就是这么玩脱线的。银行的风险一旦爆发，就会传导到其他的部门，比如他要觉得资本金不够了，就会拼命地收缩贷款，最后搞得实体经济也开始收缩，很多

特别不错的生意，也在银行的一轮抽贷之后，轰然倒下。那么这些人收入降低，甚至破产倒闭，又会引发银行新的风险，所以就会快速进入一个负向循环，损失越来越大。甚至引发大规模的社会问题，比如2008年之后，大家占领华尔街，就是失业了造成的社会骚乱，欧债危机爆发后，也频频爆发大规模的游行活动。

说完了国内，再说说整个国际间，现在就是发达国家创造标准和技术然后消费，发展中国家则努力工作创造贸易换取外汇回来发展。然后把大量的贸易盈余，在买成美债，借给发达国家。所以美国的外债越来越大，已经不可能回到平衡的轨迹，那么他也面临着一个平衡点的问题，就是储备货币地位不能丢，如果美元还是世界货币，那么外债就相当于内债。他的风险就不大，如果储备货币地位丢了，那么他的外债危机也就会爆发。所以美国人一定会打击威胁者，谁威胁美元地位，就会跟谁死磕。当年日元如此，欧元如此，现在人民币也是如此。甚至我们还要自建系统，绕开美元结算体系 Swift 系统，这个是绝对不能被允许的。二者不可调和的矛盾，也从此爆发。

大多数发达国家，过去40年，国内贫富分化扩大，伴随国内债务水平上升，2015年美国最富的10%人口，占据了一半的收入。如果不算收入，只算财富，那么更是触目惊心，2015年，美国10%的富人，占据了78%的财富。他们的消费远低于收入，于是就产生了大量的储蓄，这些钱都变成了投资，分布在各种资产上。而穷人只能向富人借钱，去买房，从而又推升了资产价格。所以作者的结论就是，贫富分化越大，资金就越是会脱实向虚，资产就越值钱。那么泡沫也就会维持的

更加长久，泡泡吹的也就更大。这点在美国表现在股市上，而在咱们这表现就在房产上。

我们国家的债务迅速扩张期，是从 2008 年开始的，当时全球金融危机，严重影响了欧美人的消费，自然也就影响了我们的出口，为了防止经济下滑，我们能想到的对策就是加杠杆，通过大量债务维持经济一个较高的增长水平。甚至经济一下滑就拉动房地产，这已经形成了固定的套路，2009 年的 4 万亿和 2015 年那一波尤为明显。给经济带来了巨大的伤害。涨价去库存，还有棚改货币化安置，两个政策，让三四线城市的房价都开始跟着暴涨，我们一看大事不妙，赶紧转向房住不炒，全面收紧调控，但是为时已晚。此时已经为后来的房地产债务危机埋下了隐患，也让我们的居民杠杆率大幅攀升。

另外一个被大家所诟病的现象就是国进民退，2008 年以后，国有企业快速扩张，随后 10 年，激增了 4.4 倍，负债也相应增长 4.7 倍，占 GDP 的比重从 78%，变成 144%，但是国企总利润，占 GDP 比重却从 4.2%，降低到了 3.9%，营收占比从 72%，降到了 65%，说明在国进民退的扩张当中，国企的效率是明显降低的。甚至有些国企，干脆去炒地皮，炒房子。很多原来都是能源类的国企，纷纷成立自己的房地产公司，搞起了地产开发。

国进民退最大的问题，其实就在于此，降低了社会经济效率，本来不该你国有企业出现的地方，本该完全市场化的地方，一些国企进入，靠着权力寻租，搞得是乌烟瘴气，最后弄得大家都没有利润。

现在我们还面临一个巨大的问题，就是房地产企业的负债问题，为什

么 2021 年集中爆发，其实就是 2016 年那波扩张导致的，大部分开发贷都是 5 年期为限，所以当年借的钱，2021 年刚好到期，所以最后发现，很多企业债台高筑，根本就还不上。整个房地产行业的负债率达到 80%，房企总债务占 GDP 的比重达到了 75%，大量影子银行，通过表外渠道，也就是监管覆盖不到的渠道，给这些房地产企业加杠杆。后来我们规定了三道红线，就是卡住高负债企业的借新还旧之路，目的是逼着他们降负债，降杠杆，尽快回款。但是事与愿违，这些企业，压根就不愿意降价卖房了，因为如果自己的楼盘房价再降，那么整个的银行抵押就全都暴雷了。所以你会发现一个特殊的现象，那些不缺钱的房地产企业，还能降低房价搞促销回款，而那些真的缺钱的企业，打死都不谈价。比如万科要收恒大的资产，谈了好几轮，恒大都不降价。不是他们贪心，是因为不敢。一旦降价，就会满盘皆输。虽然我们还在积极的推动，房地产防风险的举措，但老实说，积重难返，没那么容易化解掉。金融的世界，真相很残酷，最后必须要找人来承担损失。那么这个损失是谁呢？我们能想到的办法，就是尽量的把这些房子卖出去，卖给个人，把开发贷变成住房按揭贷款，那么整个金融系统也就都上岸了。个人住房按揭贷款是无限连带责任，也就是说只要这个人不死，就得一直还钱。即便银行把房子拍卖了，你欠银行的钱，也依旧要还。环京楼市就出现过很多这种悲剧，2016 年价格高点 3 万一平米，买了 100 平米，首付 90 万，贷款 70%，后来房子跌到了 1 万一平，弃房断供，银行拿你的去拍卖了 100 万，此时你首付款没了，房子没了，还倒欠银行 110 万。以后只要你的账户

里有钱，银行就可以随时过来拿。所以并不是说你弃房断供了，就不用还钱了，哪有那么简单。未来这种事会越来越多。有的人还跟银行打官司，我的房子明明可以卖到 150 万，凭啥你只卖到 100 万，银行说，有能耐你卖去啊，你让我来拍卖，他就值 100 万，你还没地方说理去，所以老齐劝大家，一旦遇到这种情况，宁可尽快亏钱卖房子，也别弃房断供，让银行走拍卖。那样你的损失更大。

原来我们国家处于高速发展阶段，所以有经济增速撑着，很多债务风险都问题不大，但是最近几年，疫情之下经济减速非常明显，甚至有的时候一封控，几个月都是资金断流，这就造成了大量倒闭和失业的实体行业。所以债务风险也就越来越大。搞得现在银行也开始收缩，不敢放贷给实体经济，特别是线下开店。而从全局来说，资管新规出台，影子银行清理，这些也都是在清理隐形的债务链，那么原来通过这些渠道借出去的钱，都要赶紧追回，所以这两年各行各业都很缺钱。债务频繁暴雷，我们投资债券，现在基本上不敢碰信用债了，连 3A 的债券，都暴雷，这个就没法玩了。很多基金公司甚至完全不相信外面的评价体系，还要搞一个内部评级团队，内评体系。但即便这样，踩雷的也不少。明天我们就再来详细讲讲，该如何化解债务风险。

【9】置身事内 9：化解债务风险的主要手段

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内。今天我们来看看，该如何化解债务风险，解决方案无非就是两个，1是偿还，2是遏制新增。先说偿还，主要三个方法，提高收入，或者压缩支出，又或者变卖资产。实在不行还有第四条路就是违约，反正总要有人来承担损失。不是债务人，就是债权人。通常最容易被接受的方法，就是减少支出，因为当你债务风险很高的时候，很难再提高收入，也没啥资产可以卖了，更不敢贱卖，那样就会引发抵押物价值下降，产生连锁反应，上面已经说了房地产的例子，这里就不重复了。那么就只能勒紧裤腰带还债。比如我们的三年自然灾害时期，其实说是自然灾害，就是在勒紧裤腰带对苏联还债。再比如地方政府，之前借了很多债搞经济开发，但是如果经济不好了，土地卖不出去了，债务负担一下就大了，于是就一方面节衣缩食，降低开支，另一方面开始转让手里的国有股份，比如珠海国资委就卖掉了格力电器一部分股权，芜湖国资委也卖掉了奇瑞汽车的股权。大家不到万不得已一般不会赖账，因为经济总有周期，挺过了这段，未来就会转暖。如果你赖账了，信用没了，那么经济即便复苏了，你也很难再借到钱了。

还有一类方式，是通过量化宽松的做法，这也是很多国家的主流做法，通过增加货币供给，注入经济，来推升资产价格，一方面流动性增加，让大家有钱还债，另一方面让资产增值，债务风险就不会连环爆炸。当然这种量化宽松的结果其实很流氓，那就是让没有资产，只有储蓄

的中产承担了损失。每一次危机，消灭的都是中产。先用资产价格大跌吓唬你，让你在底部交出带血的筹码，本身就损失惨重，然后一直拿着现金，最后发现资产又涨回去了，甚至创了新高，自己却啥都没剩下。比如 2007 年，北京房价从 8000 掉到了 5000，你一害怕把房子卖了，然后发现自己根本就买不回来了，现在涨到了 6-7 万。你发现当时卖掉房子的钱，连个首付都不够了。这就是悲剧。那么应该怎么办，任何一次危机，其实都是加仓的好时机。任何一次繁荣，反而都是变卖资产的好时机。所以千万别搞错了，央行释放流动性，就是在提醒你，未来资产要升值，央行收缩流动性，加息，去杠杆，就是在提醒你，赶紧跑，有多远滚多远。

还有一种方式叫做把债务货币化，这其实也是一个意思，比如美联储就这么干，美国政府发国债，然后美联储印钱过来买，这样想要多少，就有多少。但这么干很容易推升恶性的通货膨胀。所以大水漫灌要有个度。2022 年，美联储也是看到了物价遏制不住了，于是赶紧加息收货币。

那么怎么遏制新的债务增加，其实就跟节食减肥一个效果，借钱过日子不是个长久之计，你必须得降低支出，有的可买可不买，可花可不花的，就全都要削减掉。其实还有一招就是，改变融资结构。降低债权融资，增加股权融资，负债率是负债比资产，如果负债实在降不下去，那么增加资产也是可以的。也就是说，尽量发展股权投资，让企业多通过风险投资发展，少找银行贷款。政府也一样，多用 REITs 的方式融资，少借债贷款。这就需要降低银行在整个金融体系当中的地

位，不能啥事都是国有银行去主导。要下放权力给市场。大力发展资本市场，把二级市场搞活了，一级市场才能繁荣，创新创业才能兴旺。不像有些教授张口就来，限制二级市场发展一级市场，资本都是逐利的，谁也不是活雷锋。所以这种站在道德制高点，却完全不符合市场化原则的建议，还是少说。

目前来看，我国的债务风险已经开始抬头，特别是企业端和个人端都已经加到了危险区，所以化解债务风险，已经成为重中之重，特别是经济减速之下，债务可能会比想象的更严重。不要在企图继续拉房地产，拉杠杆率的方式来拉动经济增长了，喝海水，是不可能解渴的。接下来我们讲讲国内国际失衡的问题，作者说，现在全球贸易背景下，我国的崛起直接得益于这种全球化，自身体量大，也给全球体系带来了巨大的冲击，2001 年加入世贸组织，迅速就成为了世界工厂，现在制造和贸易都是全球领先水平。

现在全球各个地方，都能频繁的看到中国制造，甚至中国品牌也越来越多，比如说手机，华为，小米，oppo 现在已经把触角伸到了亚洲和欧洲，家电品牌，也大量出口。

所以我国现在出口模式，已经不再是简单的来料加工，绝大部分出口价值，都是由本土创造。2015 年，来自海外供应链的价值，从 26% 下降到了 17%，我们制造业增加值，占全球比重，从不到 5%，现在已经增加到了近 30%，很快就能超过七国集团的总额了，也就是，美英日德法意大利和加拿大，这七国集团的制造业占比从 62% 降到了 37%，所以我们已经变成，全球制造业和贸易上，非常重要的一方力量。

但是在这个巨大的成功背后，我们也隐藏着两个问题，1 是内部结构失衡，重生产，重投资，相对轻民生轻消费，导致与巨大的产能相比，我们的消费不足，金融危机以来，出口赚内销基本都销不动，第 2 个问题就是国外需求不确定和贸易冲突不断，我们的份额大了，就抢了人家的饭碗，以前人家把你当成长工，但现在你也是地主了，而且跟他们形成了巨大的竞争关系，所以就会对你各种不满。这让我们一时之间很难适应，希望扩大内需内循环，平稳经济增长。但这个还需要有一个过程。

现在最头疼的依旧是消费不足，2018 年居民消费占比仍然只有 44%，而美国这一比例在 70%，我们还是比较看重储蓄，大家更习惯于把钱存起来，然后去贷款买房子，这样的习惯，给我们整个的内循环带来了阻力。

我们的储蓄率一直都很高，90 年代的时候就有 25-30%，同期美国储蓄率才 6-7%，欧洲是 9-10%，日本算是储蓄率很高的国家，但也只有 12-13%，作者说，储蓄率是一个国家一个民族的习惯造成的，其实老齐并不认通，主要还是对未来的预期，对未来预期好，储蓄率就会低，我们之所以储蓄率很高，就是因为对未来的预期悲观。这才舍不得花钱，把钱都存下来，以应对不时之需。其实现在很多 90 后，00 后，都已经改变了储蓄率的习惯，就是他们在父辈的积累之下，已经改变了未来的预期，反正我爸给我存够钱了，我就不用存钱了。于是很多人也就都变成了月光和负债。

另外，确实房价上涨，也遏制了消费，大家都准备买房子付首付，大

量的钱也就被存在了银行里。准备在未来某一时间点付出去变成首付。老人看到子女背了负债，也会适当的增加储蓄，减轻子女压力。还有的家庭，因为看到房价高企，决定少生或者不生，那么新生儿的减少，其实也是会降低消费。未来随着人口老龄化，新生儿越来越少，消费确实会越来越难。消费困难，就会造成工业需求萎缩，影响企业利润。企业利润不振，又会反过来影响大家的收入。所以人口问题才是最大的基本面，而房价反噬了人口，所以已经从拉动经济的力量，变成掣肘经济的力量。

现在各个地方靠的就是人口转移，也就是吸收不发达地区的人口，从而造成局部的人口增长，促进经济繁荣。抢人大战陆续爆发。

站在工业角度上，现在也出现了一个巨大的问题，随着房价上升，生产要素全面提升，人工费越来越贵，一方面大量的人找不到工作，另一方面企业也招不到工人，双方对于收入和薪资产生了严重的分歧，资本越来越倾向于通过机器替代人工，从而降低对劳动者的依赖。我国已经是世界上最大的机器人使用国，2016 年就已经占到了全世界工业机器人市场的三成，一个最主要原因就是用工成本上升严重。其次才是产业升级。

所以总体来说，我们现在的工业化，发展到了一个瓶颈之上，一系列要素成本和不平衡，已经让我们之前的路，不可能在进行下去了，需要一次全面的换挡升级，但这个升级的过程会产生很多的代价。而这个代价，只能由社会底层去承担，比如一个工厂替换机器了，他会辞退很多生产线工人，招聘很多工程师，而这些工人是无法转换成工程

师的。那么我们要如何改革，化解这种失衡风险呢，咱们明天接着讲。

国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010-2020年）

【10】置身事内 10：为什么消费总是拉不动？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天那我们继续来讲这本书，置身事内，昨天我们说道了，该如何化解产能过剩，债务风险以及债务失衡，GDP 的三大组成部分，是消费，投资，净出口，我国加入 WTO 之后，靠的是净出口换汇，然后拿钱回来搞投资，消费其实一直就没当回事。这种经济结构其实很脆弱，对外依存度也很强，一旦 2008 年，外面有个头疼脑热，我们就受到了巨大的影响。随后通过大兴基建，拉动房地产才总算保住了经济稳定，但是超出了消费能力的投资，终究就是产能过剩。不产生效益的投资，其实说到底就是浪费。只是数字上好看而已，比如一条路，挖了又修，修了又挖，对于老百姓的生活，非但没带来好处，还增加了很多的困扰。投资和消费的问题其实由来已久了，我们也一直想提升消费，但是并不成功，作者没说，但是老齐可以给大家补充一下，我们每次想提振消费的时候，都会遇到经济困难，而遇到经济困难我们就要去拉动房地产，结果越是拉动房地产，消费就越差。相当于寅吃卯粮，特别是 2015 年这一波，直接是加负债的拉动地产经济，在后面社零数据一直下降。到 2019 年才有反弹。

消费不振最大的问题是你没办法消费产出，生产出来的东西都消费不掉，最后就全都烂在手里了。企业也就不敢继续生产，最后繁荣周期越来越短。而解决消费的问题，有且只有一条路径，就是提升居民可支配收入，然后增加大家的福利，让大家对于未来有信心，自然消费就会提升上去，有个粉丝说的很好，平常收入高，逛京东，翻直播，

喜欢就买了，基本不看价格，但是当疫情一来，几个月没生意，自己连电商软件都不敢开。每天节衣缩食，消费只是原来的 10 分之一。这就是绝大多数消费者的心态，包括心理上的财富也是如此，比如股市好的时候，今天大涨，下馆子吃顿好的，连眼睛都不眨一下，要是天天大跌，那就只能关灯吃面了。所以我们的资本市场，资产市场，创投市场，真得好好规划规划。不能又要马儿跑，又要马儿不吃草。先把自己的问题解决了，才能够更好的到国际上去竞争。

下面说一下贸易冲突，这几年愈演愈烈，很多人都说，无论美国谁上台，冲突都不可避免，中美之间再也回不去了，这其实是肯定的。就好比原来带一个徒弟，啥脏活累活都扔给他干，然后自己优哉游哉的在旁边喝茶扎金花，但过一阵之后，发现这个徒弟人缘越来越好，甚至跳过自己，直接跟厂子的其他同事产生交流，从领导那里直接接活了，自己已经变成了一个多余的人，于是你这个师傅，还能坐得住吗？是不是得跟这个徒弟说到说到，限制一下他的行为，但是徒弟已经翅膀硬了，已经完全不听你的招呼了，那么你就肯定得给他使点坏了，这样才能保住自己在厂子里的地位，目前的中美关系，就差不多是这样。

美国最大的问题就是贸易赤字，跟我们的贸易过程之中，赔掉了大量的美元。也逐渐成为了最大的债务国，他现在只能不断地印美元还债，完全仰仗美元的世界货币地位。一旦再这么发展下去，一旦美元地位没了，那他就万劫不复了。所以对美国来说其实也是生死存亡的较量。美国煽动国人情绪的绝招就是说，中国人的制造，正在抢走美国人的

工作，让你们没饭吃。其实这是一个固定的伎俩，因为 50 年前，他们也是这么说日本的。美国制造一开始确实很有优势，甚至在二战之后，占据了全球制造业和出口的半壁江山。但是随后越来越不行了，他们也是因为收入提高，劳动力要素成本大幅提升。所以国内的企业纷纷转移到海外。制造业外流，一开始去日本，韩国，中国台湾，随后来到中国内地，然后现在再次转移到东南亚。

70 年代美国制造业就业占比是 26%，随后被日本和德国抢走生意，到了 90 年代的时候，美国制造业就业占劳动人口的比重，稳定在 15% 左右，2001 年开始迅速下滑，2008 年降到了 11%。2010 年以后，不到 10% 了，所以很显然，美国人的制造业饭碗不保，基本就是自己无能，没道理全都赖在我们头上，即便没有我们，日本，德国，韩国，东南亚，他也依旧竞争不过。所以这就是彻头彻尾的民粹主义，就是大家想听什么他就说什么，反正不是我军无能，是对手不讲武德。这其实已经变成了典型的弱者心态。

未来随着机器逐渐替代人工，其实制造业人口下降，也还是一个趋势，不光是美国，全世界其实都一样。所以失业将是全球化的一个副作用。其实美国的政客们也十分清楚，但是他们还是在使用贸易保护的手段，无非就是对外转嫁矛盾而已。从而来化解自己的无能。

另一个让美国不安的因素，就是我们的技术冲击，美国的技术优势一直领先全球，但是 2019 年，我们在专利申请数量上，已经超越了美国，还有就是基础科学方面，2012 年，我们发表论文的作者数量只是美国的 0.24，但是在 2019 年已经达到了美国的 0.66，是德国的 3 倍，

日本的 4.4 倍。其实我们之前做创投和创业非常明显的感受到，一说先进技术，基本就是中国和美国，当年通信的核心技术在欧洲，但现在华为已经完全可以逆袭。目前欧洲也就还剩下光刻机技术遥遥领先。而这个也正是我们卡脖子的地方。所以对这块，现在已经是巨额补贴，就是希望在下个十年，实现在这个领域的超越。

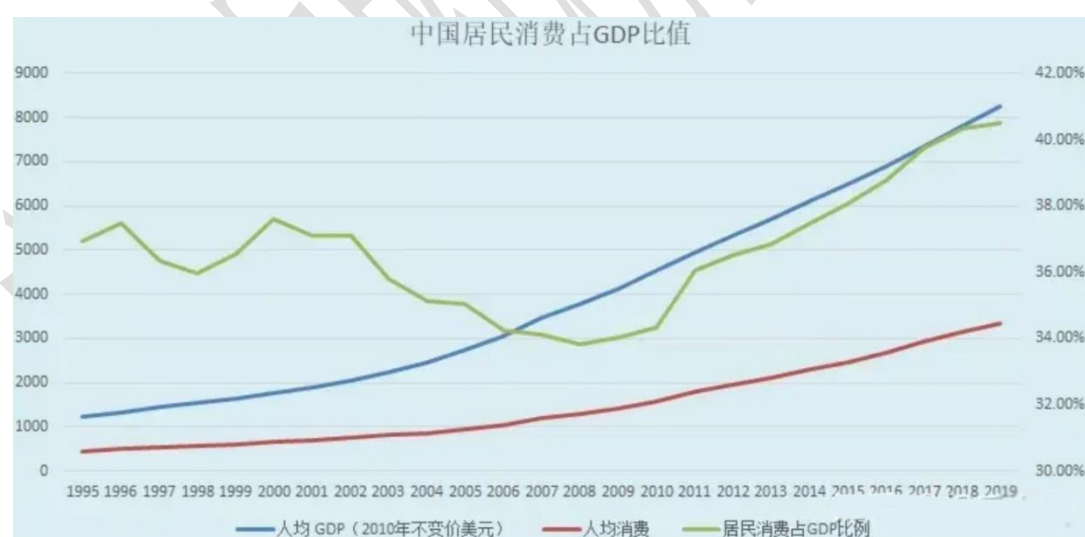
当然客观的说，上面这些只是增量，如果我们只看家底，那么还远远追不上美国。就好比一个年轻人，多年努力后终于年薪百万，跟公司的其他高管，水平差不多了，但是人家已经年薪百万了十几年了，所以跟人家还差的很远，只能继续追赶。

作者拿苹果举例，一开始我们有一种说法，一台苹果手机，在富士康加工，拿回去卖几百美元，而我们只能获得 2-3 美元的辛苦钱，但现在已经完全变了，苹果产业链，已经扎根中国。这里面，中国企业的贡献应该已经超过了 2 成。所以我们已经不再是加工制造这么简单了。

目前我国的态度是，尽量通过产业链的方式，承接美国的新技术，然后发展自己的技术，最终实现逐渐的国产替代，家用电器，通讯，手机，电动车，现在基本都是这个思路。未来国产替代化率会越来越高，虽然美国人也在对我们不断地进行技术制裁，但是他们也有所顾忌，毕竟最大的消费市场在我们这里，如果制裁的太狠，反而会把我们逼上自主创新之路。甚至可能加速国产替代的进程。所以他们现在也在权衡利弊，看哪些东西是我们短期之内搞不起来的，于是就在这个上面穷追猛打。目前芯片，算是一个。

2020 年，我们提出加快构建以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局，这是一个新的战略构想，也就是说，在我们长期出口和投资导向之后，现在要强调以我为主了，要进行结构性改革，注重需求侧管理，打通堵点，补齐短板。创造更高水平的动态平衡。

说的比较虚，其实重中之重还是要提高居民收入，推进城市化进程，创造大城市的聚集效应，通过经济带形成产业集群效应，稳固产业链的优势。产业链交织的越复杂，也就越安全，即便有几家公司想搬走，上下游都不动，他也走不了。所以这就是互联网当中，生态的概念。把生态建设好，上面的元素也就都稳定了。那么这个生态，需要一定的规模作保证，所以需要把城市连成片，长三角和珠三角现在已经做出了典范，成渝地区也随之而来。其他地方还在探索当中。



提高居民收入是关键点，也是难点，一个是要增加就业机会，提高技术含量，增加行业附加值。另一方面也要提高居民的财产性收入，让更多的人参与到金融市场和资本市场中来。这点老齐要多呼吁一下，我们不能总是对股市不重视，现在破局消费的唯一出路就是股市，二

级市场起来了，一级市场才能活跃，一级市场活跃之后，才能提振产业消费，2019-2020 年为啥消费还行，就是那两年股市好，创投活，2021 年开始打击互联网，打击创投。一下消费就萎缩了，所以这绝对是一个昏招。明天我们再来看看，到底如何协调政府和经济发展的关系。

【11】置身事内 11：未来该如何发展经济？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，置身事内，今天来看看，政府与经济发展的关系。经济学的任何理论，都需要假设，而这个假设其实就挺假的，比如假设每个人都是理性的，这个本身就不可能存在，所以很多理论到底是不是真理，这个也两说着，比如当年日本出现了明显的通缩，就把西方的经济学理论全都秀了一遍，但基本没啥用，所以你也很难说这些东西到底是赶上了，还是真的有效。发展中国家和发达国家的软硬件，以及资源，还有市场机制完全都不同，所以你也根本就不知道，沿着哪条路走才是对的，比如 1980 年的时候，让你使出全身吃奶的劲想，你也想不到我们能有今天的局面，不怕大家笑话，10 年前，2012 年，老齐都想不到，有一天我们通信技术，电动车，互联网，云计算，这些动能够挑战美国，那会刚经历完金融危机，觉得在美国面前，我们几乎没啥话语权。人家不给你订单了，你就一切都完了，所以那时候要比现在悲观的多。但十年之后，我们基本上全都有了，美国发明创造再厉害，制造业产业链现在都在我们手上掌握着。他想拿走也没那么容易。创投圈有句话，硅谷的想法再天才，也得靠华强北去实现。

经济发展的核心原则，就是优化资源配置，提高效率，人尽其才，物尽其用，其实在效率上，我们还远没有发挥优势。甚至这些年，还因为国进民退，浪费了很多的效率。

但从政府端来看，其实现在各地的竞争，要比企业更激烈，特别是发达地区，对于企业和人才的争夺已经进入了白热化阶段。地方政府竞

争的关键一环，就是以经济建设为中心的考评体系。所以这让当地的管理者，拼命的在想政绩问题。得尽快的在自己的任期内，搞出点东西来。这确实产生了一些激励作用，但是也产生了短视的效果。一些难搞的，功在千秋的事，大家都不愿意干。所以短期矛盾和长期发展，依旧需要协调。不光地方如此，国企也是如此，现在给老齐的感觉，国企换人太快了，以至于很多干部都没有长期打算。发展的动力并不足。

作者认为，企业和市场的发展，离不开政府，所以这事相辅相成的，国家越是富裕，政府在国民经济中所占的比例往往越大，在教育，医疗，退休金，失业保险方面的支出都会增加。而贫困的国家，都有一个特点，就是政府太小。甚至小到连治安都维持不了。但其实老齐不太认同这个说法，政府也要有个度。政府过大，闲不住的手，会严重损害经济效率。最后难免既当裁判又下场踢球。这几年国进民退，其实就是政府的手，在挤压民营经济空间，把企业都打残了，最后想要振兴经济的时候，发现大家已经都跟不上来了。说白了就是没信心了，就跟打仗一样，送死冲锋让我们去，等到进城分东西的时候您全都拿走。这个难免会引发巨大的矛盾。所以要让大家看到希望。这也叫做营商环境。为什么那么多人愿意到南方投资，不愿意去北方投资，并不是怕冷，主要就是信不过，营商环境太差。

搞企业本身就是九死一生的事，老板们承担了巨大的风险，政府需要完善法律体系，保护企业发展，这才能唤醒企业家精神。现在我们比日本的优势也就在于还有企业家精神。别真等到大家都躺平了，那时

候为时已晚。

我们的制度优势就是举国体制，也叫作集中力量办大事，地方分权竞争+中央总体协调，这种半官半商的市场环境，就属于典型的中国特色。在这样的环境下，我们也确实办成了很多大事，比如我们的高铁获得了长足的发展，甚至远超美国，我们的产业链集群建设速度之快，也完全超出对手想象。有些企业也在政府的持续扶持之下，很短的时间，就具备了强大的国际竞争力，但这种集中力量之后，也很容易造成经济失衡，基础不牢，比如我们的投资和净出口，就远超消费，恶果就是想要内循环的时候却循环不起来了。

我们搞基础设施建设是把好手，但是在提高居民收入水平上，却并不擅长。自上而下的项目，我们没问题，但自下而上的东西，需要积累的东西，就比较困难。所以尽管我们都发展的这么好了，已经是世界第二了，但是老百姓却依旧悲观。未来肯定要在民生保障方面持续加大支出。

作者说，经济发展的核心就是提高生产率，对于发达国家来讲，提高生产率的关键，就是不断地探索和创新。但对我们这样的发展中国家来说，就不一样了，我们要学习已知的技术和管理模式，所以提高生产效率，要先提高学习效率。通过学习，争取实现后发先至。我们基本上没啥东西是具有先发优势的，但通过不断的学习，改良，进化，已经在很多的领域里具备了后发优势。事实证明，很多的创新，其实都是从微改良得来。所以我们必须大量的发展我们的创投市场，做大做强风险基金行业，很多的商业模式，都是从美国已有的东西当中，

改良得到的，通过风险投资，把他放大，在中国成为特有的商业模式。比如腾讯，阿里，美团，拼多多，京东，这些都是起源于美国的东西，在我们这里落地生根，变成了很多伟大的生意，现如今也具有了特殊的模式。

这就是本书的全部内容，很多内容，其实都是老齐补充的，如果单看本书的内容，作者罗列事实较多，独到的观点和见解较少。看似微观和宏观什么都说到了，但是又好像什么都没说。这就是网络上说的那种，听君一席话，胜似一席话。有人甚至建议，这本书可以作为高中必读书目之一。因为他没有什么太多的思考空间。普及知识点的意义更大。

如果对于专业搞投资，或者做宏观研究的人来说，我们要顺着作者的内容，深入的思考一步，比如你只有了解了地方政府和中央政府财权和事权安排，才能理解土地财政，了解了中美之间的博弈关键点，才知道，哪些竞争是真，哪些是假，哪些只是烟雾弹。知道了现在国内和国际上的不平衡，就要思考，下一步我们到底该如何去解决这些不平衡。

这本书之后，大家可以再翻回头去看看黄奇帆的两本书，一个叫做结构性改革，另一本是分析与思考，黄奇帆和本书作者完全不同，黄奇帆，更多的讲未来我们要怎么做，怎么改，怎么调整。比如知道土地财政到头了，那么到底怎么调整呢，是房产税？空置税？还是发展长租房，政策未来的发力方向到底是什么，为什么说房产税已经不可避免，还有实体经济，我们要如何破局。怎样才能提高居民收入，如何

提振消费。大家不生孩子的根源是什么？未来的产业方向，又该如何调整。这些都是应该我们去重点思考的。

其实无论是庙堂之上，还是街头市井，对于未来都是未知的，他们也不知道未来几年会怎么样，甚至一个政策出台之后的副作用，完全是失察的。还会犯下一些严重的错误，我们自己也是在左右摇摆中，不断地发展壮大。大家可以再看两本书，伟大的中国工业革命和八次危机，我们之前都讲过。发展并不是计划出来的，他是自下而上，意外生长出来的。我们能做的就是充分相信市场，尽量改善营商环境，让想干的人努力干，经济学发展了这么多年，其实我们也不知道哪套方案肯定行，但我们大概知道了哪套方案肯定不行。所以先尽量规避错误。

其实 2021 年之后，我们的营商环境再一次变差了。一条政策毁灭一个行业这种事，确实之前闻所未闻，这才导致了 2022 年的困难，也难怪外资会排着队撤离，你要是跟人家玩牌，别人随时改规则，你肯定也会站起来就走。所以示范效应很差，需要我们很长一段时间才能扭转这个形象。而信心的恢复，则更加需要时间。这对于实体经济，消费，就业，包括资本市场，都会产生较大的扰动。就看我们后面如何纠偏了。

老齐还是希望，以后这种事，越少越好。还是要多给市场空间，让市场来配置资源要素，国进民退，或者总是行政管控，这个对于产业的伤害是很大的；如果这个思路无法破除，那么创新创业会越来越萎靡不振。这对于整个国民经济的发展不利，你的内循环，也就很难建

设起来。明天我们新的学习。

文
学
本
科
第
一
学
期
第
一
次
考
试
复
习
资
料